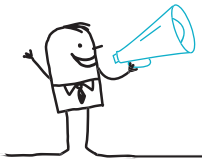
CCI VAR

# Dossier de Presse

## 2ème Forum VAR ECOBIZ

**"LES RÉSEAUX D'ENTREPRISES, MOTEURS DE LA DYNAMIQUE ÉCONOMIQUE VAROISE."**

2ème FORUM Var ecobiz
des Communautés et Réseaux d'Entreprises



**20 Novembre // Toulon**
**Palais Neptune**

# SOMMAIRE

**PROGRAMME** ..... *P. 03*

**DES THÉMATIQUES RICHES ET VARIÉES**

**1. COMMUNICATION** ..... *P. 05*

**2. RENCONTRES ET DÉVELOPPEMENT DE RÉSEAUX** ..... *P. 06*

**3. DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL** ..... *P. 07*

**4. MANAGEMENT ET PERFORMANCES** ..... *P. 09*

**5. RÉGLEMENTATION : OPPORTUNITÉS ET MODE D'EMPLOI** ..... *P. 13*

**LES RÉSEAUX ET CLUBS : PARTIES PRENANTES DU FORUM VAR ECOBIZ** ..... *P. 16*

**LES PARTENAIRES DU FORUM VAR ECOBIZ** ..... *P. 18*

**LA CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE DU VAR (CCIV) AU CŒUR DE LA MISE EN RESEAU DES ENTREPRISES** ..... *P. 19*

CCI VAR

Var ecobiz
www.var-ecobiz.fr

# PROGRAMME DU FORUM

**9h30 - 10h30**

**A1** **ATELIER COMMUNICATION ET PUBLICITÉ**
" ***Réussir vos actions de communication, mode d'emploi*** "
*Intervenant : Michel Amossé*
*ZENWay Conseil*

**A2** **ATELIER MÉDIATION D'ENTREPRISE**
" ***La médiation comme outil d'anticipation et de résolution de problèmes pour l'entreprise*** "
*Intervenants : Gérard Isnard, Hervé de Truchis et Richard Carcenac, Chambre Professionnelle de la Médiation et de la Négociation*

**9h30 - 12h30**

**C1** **CONFÉRENCE NAUTISME**
" ***Procédures Fiscales et Douanières applicables au Nautisme : les fondamentaux et les nouveautés*** "
*Présentation du guide édité par la CCI Nice Côte d'Azur. Conférence débat en présence des représentants des administrations fiscales et douanières.*

***Cocktail déjeunatoire réservé aux participants de la Conférence C1***

**10h45 - 11h45**

**A3** **ATELIER RÉSEAU**
" ***PRÉSENTATION FLASH : comment capter l'intérêt de votre interlocuteur*** "
*Intervenant : Franck Nouziés, Croissance Mix, Président du Club Business 83*

**A4** **ATELIER FINANCEMENT RH**
" ***Développement d'activité ? Création d'une fonction nouvelle ? Financez votre recrutement grâce au dispositif AN-NC*** "
*Intervenants : Philippe Riquelme, Sylvie Dantzer, Christelle Allain, Catherine Passaquet, Laure Verger, CNAM PACA - CCI du Var*

**A5** **ATELIER INTERNATIONAL**
" ***PME, face à la mondialisation, comment développer votre activité à l'international*** "
*Intervenant : Jean-Louis Terrier, Président Credit Risk International*

**12h00 - 13h00**

**SPEED BUSINESS MEETING SPECIAL JEUNES ENTREPRISES**
***Lancement de la communauté Var Ecobiz Jeunes Entreprises***
*Animation : CCI du Var*

**14h00 - 15h00**

**A6** **ATELIER RESSOURCES HUMAINES**
" ***Management : les employés d'abord, les clients ensuite ?*** "
*Intervenant : Yves Tillard, CPE (Centre de Perfectionnement des Entreprises)*

**A7** **ATELIER ALLIANCE INTER-ENTREPRISES**
" ***S'allier avec d'autres PME pour remporter les marchés des grands donneurs d'ordres*** "
*Intervenant : Anis Bouayad, Expert APM Conseil en stratégie*

**A8** **ATELIER TOURISME**
" ***Boostez votre chiffre d'affaires grâce au Yield Management*** "
*Intervenants : Ingrid Wild etAude Bessiere, L'Essentiel Hôtel Conseil*

**15h15 - 16h15**

**A9** **ATELIER FACEBOOK**
" ***Vendre son offre sur Facebook : les 10 bonnes pratiques***"
*Intervenant : Vincent Maigner, Tribaleo*

**A10** **ATELIER ENERGIE**
" ***Financer vos travaux d'économies d'énergie avec les Certificats d'Economies d'Energie (CEE)*** "
*Intervenant : François Amadei, Nr-pro*

**15h15 - 17h15**

**A11** **ATELIER COMMERCE - TOURISME**
" ***L'accessibilité des personnes à mobilité réduite dans les établissements recevant du public (ERP 5ème catégorie)*** "
*Intervenant : Frédéric Dumez Consultant*

**16h30 - 17h30**

**SPEED BUSINESS MEETING**
*Animation : Franck Nouziés et Stéphanie Suby, Club Business 83*

**17h45 - 19h15**

**C2** **CONFÉRENCE EXCEPTIONNELLE D'HERVÉ GOUGEON**
" ***les chemins de la réussite*** "
*Intervenant : Hervé Gougeon, Dirigeant d'EDIFIA, organisme d'ingénierie, de conseil et de formation*

***Cocktail de clôture à l'issue de la conférence***

CCI VAR

# DES THÉMATIQUES RICHES ET VARIÉES

Les thématiques ont été retenues en fonction de trois facteurs déterminants :
- **les besoins** exprimés sur le terrain auprès les consultants CCIV,
- **les enquêtes** menées auprès des secteurs de l'industrie et des services en 2012
- **l'expertise CCI** en matière de connaissance des axes de développement à prioriser localement

(*Les chiffres indiqués concernent les inscriptions à dater du 9 novembre 2012).*

## 1. COMMUNICATION

**La communication est un outil stratégique qui doit véhiculer du sens et porter des valeurs. Les différents ateliers présentés au cours de ce Forum montreront quelques moyens incontournables pour qu'une entreprise puisse se démarquer et se différencier dans une logique de stratégie et de retour sur investissement.**

### A1 ATELIER COMMUNICATION ET PUBLICITÉ : « RÉUSSIR VOS ACTIONS DE COMMUNICATION, MODE D'EMPLOI »

**9h30 à 10h30** | **221 inscrits**

***L'atelier :***

Augmenter le nombre de ses clients avec un budget de communication plus restreint semble une gageure. Pourtant de nombreuses entreprises, en maîtrisant parfaitement les techniques de « Cross Communication Ciblée» continuent à développer leurs ventes. Apparue aux Etats-Unis et adaptée au marché français, cette démarche innovante met le ciblage du prospect au cœur de toutes les actions de communication.

***L'intervenant : Michel Amossé***

*C'est ce que propose de découvrir ou de mieux connaître cet atelier animé par **Michel Amossé** (ZENWAY Conseils), consultant spécialisé en marketing, communication et développement de réseaux commerciaux.*

### A9 ATELIER FACEBOOK POUR LES TPE-PME : «VENDRE SON OFFRE SUR FACEBOOK : LES 10 BONNES PRATIQUES»

**15h15 à 16h15** | **207 inscrits**

***L'atelier :***

Comment professionnaliser sa présence sur Facebook pour gagner en notoriété, fidéliser ses clients, cibler de nouveaux prospects et vendre son offre ?
Cet atelier s'adresse aux dirigeants qui souhaitent utiliser ce réseau social mais qui ne peuvent y consacrer que peu de temps et qui ne savent pas comment faire pour que cela soit efficace.
Les 10 bonnes pratiques pour exploiter la puissance de l'outil Facebook lorsque l'on est une TPE-PME seront abordées : se poser les bonnes questions, utiliser les bons outils pour les bons usages, professionnaliser et faire connaître sa page Facebook, poster sur sa page en favorisant les interactions, être à l'écoute, répondre avec justesse, cibler des utilisateurs, évaluer ses actions, s'organiser, être soi-même !

***L'intervenant : Vincent Maignier***

*Community manager indépendant depuis 2010, **Vincent Maignier** intervient auprès de TPE-PME. Fondateur de la société Tribaleo, accompagné par Toulon Var Technologies dans le cadre du projet européen Med Technopolis. Tribaleo connecte les points de vente avec leurs clients via Facebook.*

# DES THÉMATIQUES RICHES ET VARIÉES

## 2. RENCONTRES ET DÉVELOPPEMENT DE RÉSEAUX

**Le dirigeant d'une entreprise est souvent un homme seul. En intégrant un réseau économique, il rompt cet isolement et peut plus facilement faire savoir ses savoir-faire. Mais, aller à la rencontre de « l'autre » qui plus est, un futur client ou partenaire, ne s'improvise pas. Le chef d'entreprise trouvera au Forum des techniques de présentation, qu'il pourra immédiatement mettre en pratique à l'occasion de l'un des deux speed meetings proposés dans la journée ou tout simplement entre deux ateliers.**

### A3 ATELIER RÉSEAU : « PRÉSENTATION FLASH : COMMENT CAPTER L'INTÉRÊT DE VOTRE INTERLOCUTEUR ? »

**10h45 à 11h45** | **172 inscrits**

***L'atelier :***
Lors de salons ou de diverses rencontres professionnelles, les chefs d'entreprises sont amenés à rencontrer des personnes qu'ils ne connaissent pas et qui ne les connaissent pas, qui sont autant de clients, partenaires ou fournisseurs potentiels. Il est donc primordial pour un entrepreneur de savoir se présenter en quelques mots… c'est ce qui s'appelle la Présentation "Flash" ! C'est une description rapide de son activité qui va permettre à l'interlocuteur de comprendre ce que fait le chef d'entreprise et de voir rapidement s'il y a un intérêt mutuel à poursuivre la relation.

Pour être efficace, cette présentation doit être courte, explicite, mémorable et différenciante. Il s'agit d'être capable de se présenter en 30 secondes. C'est ce que les américains appellent "l'Elevator pitch", autrement dit une présentation qui doit se faire entre deux étages, dans un ascenseur. Cet exercice de communication orale consiste à se présenter et à se mettre en valeur en un temps record. Comme, par exemple, face à un prospect à fort potentiel. Lors de cette occasion unique à saisir, le métier, le positionnement, les spécificités, les références doivent être évoqués entre le moment où les portes de l'ascenseur se ferment et le moment où il atteint le dernier étage (environ 30 à 45 sec. après)…

***L'Intervenant : Franck Nouziès***
*Dans une présentation orale qui se veut instantanée, il faut être en mesure,* ***d'exprimer clairement en quoi on est unique****, quelle est sa spécificité.* ***Au cours de cet atelier Franck Nouziès, Président et co-fondateur du Club Business 83, et dirigeant de la société Croissance Mix****, proposera une série de techniques permettant de réussir, avec chaque interlocuteur, une entrée en matière efficace, propice à ouvrir le chemin d'un entretien fructueux.*

### SPEED BUSINESS MEETING : COMMENT DÉVELOPPER SON RÉSEAU AU FORUM ECOBIZ ?

Les Speed Business Meetings sont des modèles inédits de réunions conviviales pour rencontrer un maximum de professionnels varois en un minimum de temps, trouver de futurs clients, fournisseurs, et/ou partenaires.

Le principe : par petit groupe, chaque participant dispose d'une minute pour se présenter. Au son de la cloche, c'est à son voisin de droite de prendre la parole et ainsi de suite…. Lorsque tous les membres du groupe ont pris la parole, ils échangent entre eux leur carte de visite et changent de groupe.

Des conseils pour bien préparer son speed business meeting, et des techniques pour aider le dirigeant à transformer un premier échange en opportunité de développer son réseau sont fournies aux participants en amont de la manifestation.

# DES THÉMATIQUES RICHES ET VARIÉES

## 2. RENCONTRES ET DÉVELOPPEMENT DE RÉSEAUX

### NOUVEAUTÉ 2012 !
### 1ER SPEED BUSINESS MEETING « JEUNES ENTREPRISES »
### ET LANCEMENT DE LA COMMUNAUTÉ VAR ECOBIZ « JEUNES ENTREPRISES »

**12h00 à 13h00** | **165 inscrits**

Nouveauté 2012 : le lancement de la Communauté « Jeunes Entreprises »
La création d'entreprises contribue au dynamisme et au renouvellement du tissu économique d'un territoire. Dès les premières années d'activité, qui sont capitales, les jeunes entreprises doivent créer de l'emploi, générer de la croissance, de l'innovation…

Pour les accompagnateurs de la CCIV, l'un des challenges du suivi de ces jeunes entreprises est d'apporter une aide et des outils pour optimiser leur développement. Cette démarche passe par un encouragement des entrepreneurs **à ne pas rester seuls**, à rompre leur isolement et **à s'appuyer sur les offres d'accompagnement** qui leur sont faites, sur le **réseau des partenaires** qui se veulent « acteurs de leur réussite».

Les enquêtes menées auprès des chefs d'entreprise varois par la CCI démontrent que ces nouveaux dirigeants manifestent eux aussi une attente forte en matière de mise en réseau et recherchent les conditions favorables à l'échange entre dirigeants. C'est en réponse à ses besoins et pour conforter ces attentes que la CCI du Var a décidé de lancer, à l'occasion du 2ème Forum Var Ecobiz, **la communauté Var Ecobiz « Jeunes Entreprises ».**

Dans une première action, et en vue de provoquer et d'accélérer les rencontres, la CCIV organise également ce 20 novembre, ***un speed business spécial «Jeunes Entreprises»***. L'occasion d'une première poignée de main, d'échanges de cartes, de présentation rapide …. Un format original, simple et efficace qui créé et impulse les échanges, et qui permet d'asseoir les bases ce cette nouvelle communauté d'entreprises.

La communauté Var Ecobiz « Jeunes Entreprises » sera mise en partage avec la Communauté « Jeunes entreprises de Côte d'Azur Ecobiz » et adoptera un principe d'animation partagée entre les équipes CCI Var et Côte d'Azur.

*Le Speed business meeting « Jeunes Entreprises » est animé par **Carole Petroni**, CCI du Var, dans le cadre du cycle « Rendez-vous Jeunes Entreprises » organisé par la CCI du Var sur l'ensemble du département à destination des entreprises créées sur les 24 derniers mois.*

### 2ÈME SPEED BUSINESS MEETING

**16h30 à 17h30** | **172 inscrits**

*La co-animation est assurée par **Franck Nouziès** Président et co-fondateur du Club Business 83, et dirigeant de la société Croissance Mix et **Stéphanie Suby**, Vice-présidente du Club Business 83 et dirigeante de la société Idées Conseil Communication*

# DES THÉMATIQUES RICHES ET VARIÉES

## 3. DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

**Le développement d'une entreprise passe par la conquête de nouvelles parts de marché. Face à une concurrence toujours plus rude et pour s'en sortir quand on est une TPE/PME, les chefs d'entreprise doivent donc se doter de véritables plans d'action. Que ce soit à l'international, face aux grands donneurs d'ordres ou dans des secteurs d'activité spécifiques (ici Tourisme), les questionnements sont nombreux pour booster les opportunités d'affaires. 3 ateliers pour des réponses d'experts pertinentes.**

### NOUVEAUTÉ 2012 !
### PRENDRE RENDEZ-VOUS AVEC LES ACTEURS DE L'ESPACE DÉVELOPPEMENT INTERNATIONAL

**9h00 à 10h30 et 13h30 à 16h15** | **69 RDV programmés**

***Objectif :***
Cet espace propose un fonctionnement novateur : un rendez-vous, une question, une réponse concrète et immédiate apportée par un expert.

Pour renforcer la capacité d'exportation des entreprises et accroître l'attractivité du territoire, la CCI du Var développe avec son réseau de partenaires une offre complète d'outils d'accompagnement à l'international. Pour les exportateurs ou futurs exportateurs, la maîtrise des techniques import/export est un facteur-clé de succès de la stratégie internationale. Capacité à exporter, stratégie de développement à l'international, consolidation des marchés à l'étranger, assurances, financements, aspects juridiques, méthodologie d'un démarrage d'une activité à l'export ..... les acteurs et partenaires incontournables du Commerce International (CIC Club International, Coface, Crédit Agricole Paca, Direccte Paca, Douanes, EEN, IMED, Pieur&Stuckey, Ubifrance) se fédèrent sur cet espace dédié pour répondre aux questions et aux attentes des participants.

### A5 ATELIER INTERNATIONAL : « PME, FACE À LA MONDIALISATION, COMMENT DÉVELOPPER VOTRE ACTIVITÉ À L'INTERNATIONAL ? »

**10h45 à 11h45** | **41 inscrits**

***L'atelier :***
Devenues aujourd'hui un pilier du développement de l'économie nationale et un véritable stimulant de la création d'emploi, les TPE/PME sont appelées à s'intégrer dans l'économie mondiale. Comment ? Par la voie de l'export. Le défi est important certes. Un pari à oser. Mais des mécanismes ont été mis en place afin de faciliter le processus d'internationalisation des PME à travers l'exportation.
Cette présentation prodiguera des conseils pratiques et utiles aux entrepreneurs afin de leur permettre de mieux se positionner à l'échelle internationale et de leur faire bénéficier d'informations concernant les mécanismes et les opportunités d'appui et de financement à l'export mis en place par les organismes référents.

***L'intervenant : Jean-Louis Terrier***
*Cet atelier est animé par **Jean-Louis Terrier** Président de Credit Risk International. Cette société conseille et accompagne de nombreuses entreprises françaises et étrangères dans le montage de nouveaux projets d'implantation à l'international.*

# DES THÉMATIQUES RICHES ET VARIÉES

## 3. DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

### A7 ATELIER ALLIANCE INTER-ENTREPRISES : « S'ALLIER AVEC D'AUTRES PME POUR REMPORTER LES MARCHÉS DES GRANDS DONNEURS D'ORDRE. »

14h00 à 15h00 | 65 inscrits

***L'atelier :***
Pour faire face à la concurrence et à l'évolution des marchés, Anis Bouayad, docteur ès sciences de gestion et consultant en stratégie, propose aux petites et moyennes entreprises l'alliance comme solution et comme stratégie gagnante…

Pour répondre aux problèmes actuels rencontrés par les sociétés de petites tailles à se positionner sur les marchés des grands donneurs d'ordre, l'innovation et l'alliance sont des solutions en vogue. Anis Bouayad démontre par l'intermédiaire d'études américaines que les entreprises performantes aujourd'hui ne sont pas celles qui ont les plus grandes tailles. «Il faut casser un tabou, la stratégie de la taille maximale, elle n'est plus payante. L'innovation permanente oui !», affirme le chercheur. Il établit que le management moderne né pendant les Trente Glorieuses est dépassé.

***L'intervenant : Anis Bouayad***
*Les entreprises qui progressent sont d'une part, celles qui ont un projet d'équipe, et d'autre part, celles qui n'ont pas peur de s'allier avec d'autres. Anis Bouayad présente ainsi sa théorie de la stratégie gagnante basée sur trois portefeuilles: l'**activité**, qui est la matrice du système et qui doit sans cesse être innovante, le **territoire** qui est imposé par la nature de l'activité, et enfin les **alliances**, «le nerf de la guerre». «L'alliance c'est le curseur indispensable pour coller à ce portefeuille d'activité et de territoire ».*

### A8 ATELIER TOURISME : « BOOSTEZ VOTRE CHIFFRE D'AFFAIRE GRÂCE AU YIELD MANAGEMENT »

14h00 à 15h00 | 89 inscrits

***L'atelier :***
Depuis plusieurs années, Internet a révolutionné la commercialisation des hébergements touristiques et force est de constater que chaque jour, il est difficile pour ces structures de rester dans la compétition, de faire le tri entre phénomènes de mode et modifications intrinsèques du comportement d'achat, de capter une nouvelle clientèle tout en conservant la leur.

Le développement des moyens de distribution électroniques rend urgent d'être d'une part présents sur les grands réseaux et d'autre part créatifs en matière d'offres tarifaires pour rester compétitifs. Cela suppose de pouvoir s'appuyer sur un système fiable : le Yield management (tarification en temps réel). Ce système devenu aujourd'hui indispensable dans la gestion des hébergements touristiques; comme il l'est dans l'aviation ou les transports depuis une dizaine d'années.

Pratiquer le Yield management, c'est savoir vendre « au bon prix, au bon client, au bon moment », un principe simple mais qui n'est pas toujours évident à mettre en place.

***Les intervenantes : Ingrid Wild et Aude Bessière***
*Agence conseil en stratégie commerciale et dans la mise en place de Yield management, **les experts Ingrid Wild et Aude Bessière de « l'Essentiel Hôtel Conseil »** apporteront les solutions pour y parvenir.*

# DES THÉMATIQUES RICHES ET VARIÉES

## 4. MANAGEMENT ET PERFORMANCES

**Il est connu que la vraie richesse d'une entreprise n'est pas inscrite à son bilan car elle vient en partie des hommes qui la composent.**
**La prise en compte de l'aspect humain autant qu'économique est primordial pour permettre à l'entreprise d'atteindre la performance visée. En effet, que ce soit par l'épanouissement professionnel des salariés, la qualité managériale, l'instauration d'un dialogue … les répercussions sur la santé globale de l'entreprise en dépendent.**
**C'est pourquoi, le Forum Var Ecobiz propose des ateliers pour améliorer les relations en entreprise et replacer la politique managériale au cœur de sa stratégie.**

### A2 ATELIER MÉDIATION D'ENTREPRISE : « L'EFFICACITÉ DE LA MÉDIATION COMME OUTIL D'ANTICIPATION ET DE RÉSOLUTION DE PROBLÈMES POUR L'ENTREPRISE. »

**9h30 à 10h30** | **32 inscrits**

***L'atelier :***
La médiation est un outil de prévention et de résolution qui s'applique dans toutes les relations de l'entreprise susceptibles d'être conflictuelles (relations commerciales, sociales, de travail…). La médiation présente de nombreux intérêts :
- **la discrétion** (dispositif extra-judiciaire),
- **le délai et coût** de résolution (évite les procédures longues et coûteuses)
- **les parties conservent la main sur les étapes de la démarche** (la voie judiciaire implique l'intervention d'avocats, d'experts…)
- **le dialogue entre les parties est préservé**, chaque partie contribuant à l'élaboration de la solution
- l'**anticipation**, en prévention de risques psychosociaux, en accompagnement du changement …

L'atelier proposé vise à montrer la pertinence pour un chef d'entreprise de percevoir la médiation comme un mode alternatif pertinent et utile pour son entreprise.

***Les intervenants : Gérard Isnard, Hervé de Truchis et Richard Carcenac***
*Cet atelier est animé par trois intervenants : **Gérard Isnard, Hervé de Truchis et Richard Carcenac**, médiateurs certifiés membres de la Chambre Professionnelle de la Médiation et de la Négociation. Ils sont assistés de Michel Gratier de Saint-Louis, médiateur professionnel stagiaire.*

# DES THÉMATIQUES RICHES ET VARIÉES

## 4. MANAGEMENT ET PERFORMANCES

### A4 ATELIER FINANCEMENT RH : «DÉVELOPPEMENT D'ACTIVITÉ ? CRÉATION D'UNE FONCTION NOUVELLE ? FINANCER VOTRE RECRUTEMENT GRÂCE AU DISPOSITIF AN-NC »

**10h45 à 11h45** | **46 inscrits**

***L'atelier :***

Faire coïncider les besoins des entreprises et les projets des demandeurs d'emploi, permettre l'émergence de compétences nouvelles dans les TPE/ PME-PMI, tel est l'objectif du dispositif **« Activités Nouvelles – Nouvelles Compétences » (AN-NC)** qui s'adresse **aux Entrepreneurs**, aux petites entreprises régionales et aux associations locales. **Il incite les chefs d'entreprise à investir prioritairement dans les hommes en prenant en compte le développement de leurs comportements et de leurs compétences entrepreneuriales.**

Cette démarche passe par le recrutement et par l'intégration d'une nouvelle compétence appelée « pilote de projet ». Pendant 6 mois, l'entreprise bénéficie d'un appui financier pour lancer ou structurer cette activité nouvelle, et d'une formation au CNAM pour le pilote de projet.

**La mise en place et l'application de ce dispositif est un véritable atout pour les petites entreprises car il renforce la notion du Savoir Entreprendre. Accepter l'encadrement, savoir s'entourer, savoir déléguer** pour sortir la tête du guidon **sont de réels enjeux** pour un dirigeant d'entreprise.

Le dispositif « AN-NC » agit dans ce sens, et fait la différence entre une entreprise pilotée par un homme-orchestre ou par un chef d'orchestre : seuls les seconds se dotent de moyens de leur développement.

***Les intervenants :***

***Philippe Riquelme, Sylvie Dantzer, Christelle Allain, Catherine Passaquet, Laure Verger***

*Cet atelier sera animé par **Philippe Riquelme** (CNAM Paca), **Sylvie Dantzer, Christelle Allain, Catherine Passaquet, Laure Verger** tous les quatre consultants à l'Espace Entreprendre de la CCI du Var. Il sera ponctué par les témoignages de sociétés ayant déjà bénéficié du dispositif et ayant réussi des montages de dossiers complexes.*

# DES THÉMATIQUES RICHES ET VARIÉES

## 4. MANAGEMENT ET PERFORMANCES

### A6 ATELIER RESSOURCES HUMAINES : « MANAGEMENT : LES EMPLOYÉS D'ABORD, LES CLIENTS ENSUITE ? »

**14h00 à 15h00** | **69 inscrits**

***L'atelier :***

Certaines maximes peuvent vieillir : le client est roi ? Plus vraiment ! Car avant d'être au service des clients, l'entreprise performante ne doit-elle pas être aussi au service d'elle-même et de ses collaborateurs ? A l'heure des changements et des bouleversements des habitudes, le management n'est pas en reste et les remises en question sont multiples.

L'organisation, les circuits d'information et de décision de l'entreprise, et son mode de management sont-ils efficaces en termes de motivation des salariés ? Est-ce un enjeu prioritaire pour l'entreprise ?

La responsabilisation des salariés et l'autonomie fondée sur la mise en œuvre opérationnelle du principe de subsidiarité ont un effet de levier démontré de la performance durable.
Ce choix stratégique mis en œuvre par VineetNayar, CEO de HCL Technologies (société indienne de services informatiques), et auteur du livre « Employees First, Customers Second », a permis à son entreprise de retrouver une croissance exponentielle en réorganisant les méthodes de management de l'entreprise .

***L'intervenant : Yves TILLARD***

*Les personnes sont au cœur du management, car les organisations sont des personnes en action – Donc, remobiliser les équipes permet de gagner en productivité. Cette place, ainsi que la capacité d'adaptation donnée aux personnes, sont deux facteurs de performance des PME. A partir de cas pratiques puisés au sein de PME/PMI industrielles françaises,* ***Yves TILLARD*** *(CPE - Centre de Perfectionnement des Entreprises) fait, au cours de cet atelier, une synthèse des fondamentaux d'un management apte à mobiliser des équipes autour d'un projet d'entreprise.*

# DES THÉMATIQUES RICHES ET VARIÉES

## 4. MANAGEMENT ET PERFORMANCES

### C2 EN TÊTE D'AFFICHE ET EN EXCLUSIVITÉ POUR LE FORUM VAR ECOBIZ ! CONFÉRENCE EXCEPTIONNELLE D'HERVÉ GOUGEON " LES CHEMINS DE LA RÉUSSITE "

**17h45 à 19h15** | **285 inscrits**

***La conférence :***

En entreprise, le dirigeant se bat contre les maux du quotidien : démotivation des équipes, préjugés, « excusite », …

À partir de moments vécus en entreprise, Hervé Gougeon, dirigeant lui-même, décortique avec humour, bon sens et enthousiasme ces situations de tous les jours.

Face à un public de chefs d'entreprise empreints d'une forte volonté et détermination à réussir, Hervé Gougeon les aidera à reconnaître facilement les sources de freins et d'échecs, à comprendre les comportements, à développer, à identifier les conditions indispensables pour progresser au travers de solutions simples : s'accepter, accepter, définir ses objectifs, faire les choses avec passion, être animé par l'action et faire preuve de persévérance.

Tantôt drôle, tantôt émouvante, cette conférence délivre les chemins pour avoir confiance en soi, croire en ses projets, se remettre en question, ne pas se fabriquer de fausses excuses suite à un échec, garder son enthousiasme, et se donner les moyens d'y arriver…
Pas de place au pessimisme et à la morosité : le discours est résolument optimiste ! Les chemins de la réussite : c'est avant tout un état d'esprit et du bon sens !

***L'intervenant : Hervé Gougeon***

*Dirigeant d'EDIFIA, organisme d'ingénierie, de conseil et de formation, **Hervé Gougeon**, professionnel du management et de la performance en entreprise, animera cet atelier et apportera un éclairage sur le thème de la réussite managériale et commerciale.*
*Dédicace de l'ouvrage "Un bourdon sur les chemins de la réussite" à l'issue de la conférence.*

*Crédit photo : EDIFIA*

# DES THÉMATIQUES RICHES ET VARIÉES

## 5. RÈGLEMENTATION : OPPORTUNITÉS ET MODE D'EMPLOI

**Pour conserver leur légitimité, conquérir de nouvelles opportunités ou simplement conserver leurs parts de marché, les entreprises se trouvent contraintes d'adapter en continu leurs comportements, leur activité, et leurs offres. Les experts des ateliers présentés ci-dessous apportent des réponses concrètes et pratiques sur des thématiques spécifiques, avec des solutions "clé en main".**

### C1 EXCLUSIVITÉ FORUM VAR ECOBIZ !
### CONFÉRENCE / DÉBAT : NAUTISME « PROCÉDURES FISCALES ET DOUANIÈRES APPLICABLES AU NAUTISME : LES FONDAMENTAUX ET LES NOUVEAUTÉS »

**9h30 à 12h30** | **59 inscrits**

***La conférence :***
Support unique en la matière, le guide **« Procédures Fiscales et Douanières applicables au nautisme : les fondamentaux et les nouveautés »** édité par la CCI Nice Côte d'Azur, est une bible de référence pour tous les professionnels du nautisme et notamment les négociants de matériel et de bateaux, les courtiers (Vente - Affrètement/charter - Location), les chantiers - artisans - sous-traitants et traite des opérations commerciales de livraison de biens et prestations de services.

La taxation des opérations varie selon leur nature, selon le statut de l'opérateur, du client ou du navire, et selon leur localisation. De ce brassage de combinaisons résulte une multitude de cas de figures. Ce guide a pour but d'exposer l'ensemble du dispositif réglementaire douanier et fiscal, qui déterminera la taxation de chaque action. Il se limite aux opérations effectuées à partir ou à destination du cadre métropolitain. La réglementation peut sembler complexe et multiple, mais elle n'est que le reflet de la diversité des opérations. L'utilité de ce guide repose sur son intérêt à recenser dans un même document l'essentiel des informations nécessaires pour faciliter l'activité et le développement des acteurs du secteur

Les grandes lignes des Procédures Fiscales et Douanières applicables au nautisme seront abordées lors de la conférence. Les participants se verront remettre le guide à l'issue des interventions.

***Les intervenants : Raymond Scrafone, Gérard Vincent, Ondine Breuil, Arnaud Solignac***
*Cette conférence / débat sera animée en présence des représentants des administrations fiscales et douanières : **Raymond Scrafone**, chef du pôle action économique de la Direction Régionale des Douanes et des Droits Indirects (DRDDI) ; **Gérard Vincent**, Adjoint au chef du Pôle Action Economique de la DRDDI ; **Ondine Breuil**, Inspectrice principale des finances publiques à la Direction Départementale des Finances Publiques du Var ; **Arnaud Solignac**, Inspecteur Principal, Direction de la Législation Fiscale.*

# DES THÉMATIQUES RICHES ET VARIÉES

## 5. RÈGLEMENTATION : OPPORTUNITÉS ET MODE D'EMPLOI

### A10 ATELIER ENERGIE : « FINANCER VOS TRAVAUX D'ÉCONOMIES D'ÉNERGIE AVEC LES CERTIFICATS D'ECONOMIES D'ENERGIE (CEE) »

**15h15 à 16h15** | **35 inscrits**

***L'atelier :***

A l'heure où le développement durable est au cœur de l'actualité, les entreprises sont aussi soucieuses du respect de l'environnement en réduisant leur facture énergétique, mais ne connaissent pas forcément les étapes pour y parvenir.

Les installateurs professionnels quant à eux, ne disposent pas toujours du discours adéquat pour conforter leur client dans cette démarche. Aussi au travers de cette intervention, ils pourront mieux comprendre le fonctionnement des CEE afin d'être en mesure de proposer ce dispositif à leurs clients et de leur permettre d'économiser jusqu'à 40% du montant de leurs travaux d'économie d'energie. Un sérieux argumentaire de vente! Une forte majorité de diagnostics énergétiques réalisés ne sont pas suivis d'actions. La principale raison invoquée est le temps de retour sur investissement trop long. En effet, au-delà de 4 à 5 ans, les entreprises préfèrent investir dans leur outil de production. Peu de maîtres d'ouvrage connaissent le mécanisme des Certificats d'Economies d'Energie (CEE) pour financer leurs travaux (et donc diminuer le temps de retour sur investissement).

Le dispositif de Certificats d'Economies d'Energie est une mesure dont le but est de favoriser les économies d'énergies chez les professionnels comme chez les particuliers.

Cette mesure contraint les producteurs et distributeurs d'énergie (appelés les « obligés ») à inciter leurs clients à faire des économies d'énergie. Un quota de CEE à réaliser leur est imposé sur une période triennale (2011-2013). Les obligés proposent alors de financer en partie les opérations et travaux d'efficacité énergétique en contrepartie de la collecte des CEE générés. En tant qu'entreprise, les travaux d'économie d'énergie peuvent générer des CEE. Un partenariat avec un « obligé » doit être impérativement fait avant le début des travaux.

***L'intervenant : François Amadéi***

*Cet atelier sera animé par **François Amadéi**, président-fondateur de la société Nr-pro. Cette structure aide les entreprises, en collaboration avec les Chambres de Commerce et d'Industrie (CCI) et les bureaux d'études (BE), à trouver des financements (subventions, crédits, tiers investisseurs) pour réaliser des travaux et opérations d'économie d'énergie et à monter et négocier les dossiers de financement.*

# DES THÉMATIQUES RICHES ET VARIÉES

## 5. RÈGLEMENTATION : OPPORTUNITÉS ET MODE D'EMPLOI

### A11 ATELIER COMMERCE – TOURISME : « L'ACCESSIBILITÉ DES PERSONNES À MOBILITÉ RÉDUITE DANS LES ÉTABLISSEMENTS RECEVANT DU PUBLIC » (ERP 5ÈME CATÉGORIE)

**15h15 à 17h15** | **32 inscrits**

***L'atelier :***

A partir du 1er janvier 2015, les commerces de proximité et les restaurants seront soumis aux normes d'accessibilité de la loi de 2005 (loi qui exprime le principe « d'accès à tout pour tous »). Des aménagements spécifiques devront être réalisés afin que les personnes à mobilité réduite puissent avoir accès aux commerces de proximité et à tous les bâtiments recevant du public.

Accueillir du public implique le respect de nombreuses règles de sécurité. Les modifications réglementaires étant en évolution constante et chaque établissement faisant l'objet de spécificités, il est parfois difficile pour un responsable de site de s'y retrouver. Mais derrière l'aspect purement réglementaire, la mise en accessibilité de son établissement ne doit pas être vécue comme une contrainte supplémentaire, mais comme une opportunité de développement. Reconfigurer son espace de vente, l'optimiser et le valoriser n'est il pas une solution pour conquérir de nouveaux clients ? Plutôt que de subir cette réglementation, pourquoi ne pas la transformer en opportunité commerciale ?

***L'intervenant : Frédéric DUMEZ***

*Lors de son intervention, **Frédéric DUMEZ** (consultant, Bureau Etudes Accessibilité) fera le rappel de ces réglementations applicables aux entreprises commerciales, de services et touristiques de 5e catégorie : A qui s'adresse cette mise en conformité ? Que faut-il changer ?*
*Quelles sont les procédures à suivre en ce qui concerne l'aménagement du point de vente ?*
*Qu'est-il possible de faire à un coût raisonnable ?*
*Certaines dérogations existent, dans quels cas s'appliquent-elles et comment en bénéficier, démarche et montage de dossier ?*
*Quelles sont les solutions d'aménagements qui peuvent leur éviter d'engager des travaux trop conséquents*

*L'intervention s'appuiera sur de nombreux cas pratiques.*

# LES RÉSEAUX ET CLUBS : PARTIES PRENANTES DU FORUM VAR ECOBIZ

## NOUVEAUTÉ 2012 ! L'ESPACE RÉSEAUX ET CLUBS

**Toujours dans l'esprit d'encourager les dirigeants varois à intégrer des réseaux économiques, la CCI du Var a initié cette année un espace « Réseaux et clubs » dans le cadre de son Forum Var Ecobiz, vitrine des clubs de dirigeants varois incontournables.**
**Les responsables des différents réseaux et clubs présents (Club Business 83, Centre des Jeunes Dirigeants (CJD), Dirigeants Commerciaux de France (DCF), Femmes Chefs d'Entreprises (FCE), Jeune Chambre Économique (JCE), Proget Provence Méditerranée) se tiendront à disposition des participants.**

**Le Centre des Jeunes Dirigeants (CJD)**
Créé il y a 52 ans, il rassemble aujourd'hui plus de 50 jeunes dirigeants actifs et plusieurs centaines d'aînés. Les femmes représentent 45% de l'effectif. La moyenne d'âge est de 33 ans. Ouvert aux managers et dirigeants, le CJD Toulon Var se réunit chaque mois autour de 4 commissions de travail (Potentiel & performance, Miroir, Miroir Puissance 10 et Découverte) et participe à deux forums formation par an. Une réunion plénière a lieu chaque mois (soirée à thème). Une fois par mois, le CJD organise également un déjeuner avec un VIP (sportif, chef d'entreprise, politique… le dernier en date : Hervé Gasiglia, Directeur d'Euromed Management Toulon).

*Diplômé d'une Ecole de commerce et ancien cadre supérieur chez Orange Business Services (Directeur commercial), Stéphane FÉRAUD dirige désormais la société Optimum, basée à la Seyne sur Mer. Cette dernière est spécialisée dans l'édition de logiciels et emploie 20 salariés. Membre du CJD depuis 6 ans, Stéphane Féraud en est le président depuis deux ans.*

**Le Club Business 83.**
Il regroupe les entrepreneurs qui souhaitent développer leur réseau sur le Var. Émanation du réseau Viadeo, le Club Business 83 est passé du virtuel au réel au mois de décembre 2009. Il a pour objectif l'échange d'information sur les bonnes pratiques utiles au développement de l'activité des entreprises du département, l'échange de services, la mise en relation socioprofessionnelle, la connexion entre réseaux intra et extra professionnels,…
Le Club Business 83 a fait le choix d'ouvrir sa communauté sur Var Ecobiz en 2011.

*Président et co-fondateur du Club Business 83, Franck NOUZIÈS dirige la société Croissance Mix et intervient comme Consultant Formateur. Les formations professionnelles qu'il dispense entrent dans le cadre du DIF ou plan de formation continue.*

**Les Dirigeants Commerciaux de France (DCF).**
Le DCF est un réseau de dirigeants/responsables commerciaux et chefs d'entreprises de PME/PMI qui fédère plus de 2500 membres dans 80 associations au sein de 21 régions en France. Ce réseau permet à ses membres et à ses invités de participer à des conférences, des visites d'entreprises, des ateliers de travail ou de réflexions traitant de la fonction commerciale, de ses enjeux et de son évolution. Son objectif majeur est d'être la marque de la performance économique en entreprise ; c'est pourquoi les contacts et bonnes pratiques s'y développent dans l'efficacité et la convivialité

*Président des DCF Var-Toulon, Michel CANALLAS est conseiller commercial entreprise pour le groupe MALAKOFF MEDERIC leader français de la protection sociale (santé, prévoyance, épargne).*

CCI VAR

# LES RÉSEAUX ET CLUBS : PARTIES PRENANTES DU FORUM VAR ECOBIZ

**La Jeune Chambre Economique (JCE)**
Association 1901, elle imagine et réalise des projets pour apporter des solutions innovantes aux enjeux de la Cité (économie, social, communautaire...) et proposer des changements positifs. Elle offre aux jeunes citoyens actifs de 18 à 40 ans l'opportunité de se former à la prise de responsabilité par l'action.
Les membres de la Jeune Chambre Economique mènent chaque année de nombreuses actions à terme, et en font profiter l'ensemble des citoyens.
« Nous ne sommes pas des politiques, notre ambition est de proposer des idées nouvelles mais avant tout de les tester pour les transmettre !
Notre méthodologie et la formation de nos membres nous permettent d'oser et de prendre plaisir à mener à bien des actions». Antoine SEIDNER, Président Régional 2012.

*Antoine SEIDNER est le président régional de la JCE depuis le 1er janvier 2012, élu pour un an. Il dirige la société AESSE Informatique.*

Le réseau des **Femmes Chefs d'Entreprises (FCE).**

C'est une association interprofessionnelle, née il y a 60 ans, apolitique et non gouvernementale (mais seule association reconnue par le MEDEF) qui a pour objectif la prise de responsabilité des femmes chefs d'entreprises, dans la vie économique et dans les instances décisionnelles, le renforcement des échanges et des partenariats et l'information. Le réseau FCE existe dans 60 pays, s'appuie sur 42 délégations en France dont celle de Toulon, leader en nombre avec ses 60 membres.

*Juriste en droit des sociétés et past-présidente du Tribunal de commerce de Toulon, Geneviève FABRE est présidente des FCE de Toulon.*

**ProGet Provence Méditerranée.**

Créée en 2002, ProGet83 émane d'initiatives concertées entre les partenaires institutionnels, les représentants consulaires et syndicaux et les acteurs de l'emploi du territoire varois. L'association s'inscrit dans la construction d'un maillage efficient du territoire permettant des synergies où le groupement d'employeurs a toute sa légitimité ainsi que dans une logique de respect des principes du développement local et durable. ProGet a pour mission de créer les conditions favorables au développement de l'emploi pérenne et de la compétitivité des entreprises par les actions de mutualisations inter-employeurs. Le principe de la mutualisation des compétences fait lentement mais sûrement son chemin. D'autant qu'elle répond parfaitement aux besoins des TPE qui composent l'essentiel du tissu économique varois. Parmi les 47 000 établissements varois, 43 000 emploient moins de 10 salariés.. Lorsqu'un employeur n'a pas les besoins ou les moyens d'embaucher seul, il peut opter pour le temps partagé, nous sommes là pour l'aider!

*ProGet Provence Méditerranée est dirigée par Laëtitia CINQUINI et présidée par Serge TERNOIR.*

# LES PARTENAIRES DU FORUM VAR ECOBIZ

**LE « CAFÉ DES COMMUNAUTÉS », UN PARTENARIAT GAGNANT GAGNANT AVEC :**

**Péchés Gourmand®, 3ème entreprise labellisée « Destination Entreprise » dans le Var**

« Destination entreprise » est un label qualité permettant au public de visiter des entreprises ayant choisi d'ouvrir leurs portes pour faire découvrir leur savoir-faire. La biscuiterie artisanale Péchés gourmands est la 3ème entreprise du Var à pouvoir afficher ce label.

Quand il prend la décision d'internaliser sa production et de construire un nouveau site dédié, Cyrille Valota, patron de la société Péchés gourmands, intègre dans son projet, le principe de la visite d'entreprise. Ainsi, le nouveau bâtiment de 600 m² opérationnel depuis un an au parc de la Millonne à Six-Fours a été conçu pour accueillir des visites de groupes.

L'orientation du bâtiment, le parking bus et voitures, le paysagement extérieur, les larges baies ouvertes sur la zone de production, l'installation d'une sortie odorante, le show-room et l'espace dégustation tout a été conçu pour transporter le visiteur dans un univers où la gourmandise n'est pas un défaut. Depuis le 30 avril dernier, particuliers et groupes scolaires peuvent donc découvrir la biscuiterie artisanale dont le premier magasin a été créé à Sanary en 1993. Cyril Valota attend 3 000 personnes d'ici à la fin de l'année et va déployer une offre commerciale spécifique pour les croisiéristes.

Péchés Gourmands a reçu le label Destination Entreprise. Elle est la 3ème entreprise varoise à pouvoir afficher ce label qualitatif. Lancé en 2002 par l'Assemblée française des chambres de commerce et d'industrie, le label Destination Entreprise permet aux entreprises ouvrant leurs portes au public de professionnaliser la visite de leurs locaux. Pour le visiteur, il constitue une garantie quant à la qualité de la prestation.

NESPRESSO

***Nespresso*® : l'esprit communauté**

"Nespresso a toujours eu l'esprit « communauté». De plus, le multicanal est dans notre ADN. Nous sommes nés avec un Centre de Relation Client, un site Web, des Boutiques et surtout nous avons toujours été en contact direct avec les Membres de notre Club.

Nous croyons au contact direct avec chacun des Membres de notre Club, et aux échanges qui se nouent entre eux. Nous avons près d'1,8 millions de fans dans le monde sur Facebook, qui parlent de leurs instants de dégustation, s'échangent leurs recettes, ou commentent les recettes ou autres actualités que nous postons. Les conversations s'alimentent naturellement. Donc les réseaux sociaux sont pour nous un maillon de la Relation Client, une opportunité supplémentaire de recueillir l'avis des Membres de notre Club et de dialoguer avec eux".

*Interview d'**Arnaud Deschamps**. Directeur Général Nespresso France (source AFRC MAG, numéro 4, octobre 2012)*

# LA CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE DU VAR (CCIV) AU CŒUR DE LA MISE EN RESEAU DES ENTREPRISES

**C'est en privilégiant sa relation auprès des entreprises que la CCI du Var répond à un objectif double : d'une part accompagner les sociétés dans leur phase de création et de développement et d'autre part, privilégier leur mise en réseau pour catalyser les échanges économiques.**

Cette démarche se traduit par une gamme de services spécifique aux entreprises. Au niveau individuel, à titre d'exemple, les dirigeants trouvent de nombreuses réponses dans le catalogue « les solutions pour entreprendre », tandis qu'au niveau collectif, les entrepreneurs se réunissent autour de manifestations (ateliers pratiques, forums, ...) favorisant leur mise en relation.

En effet, **tisser les liens parmi les quelques 47 000 entreprises qui composent le tissu économique local et font de la CCI le 1er réseau des entreprises du Var, est pour celle-ci un objectif prépondérant**. Elle a conscience que c'est en se fédérant et en construisant un projet commun que les entreprises sont plus fortes.
Mettre en commun des ressources, acquérir de nouvelles compétences, accéder à de nouveaux marchés, ... sont des vecteurs de compétitivité.

De surcroît **le développement des synergies entre les acteurs locaux renforce le tissu économique et permet de dynamiser l'attractivité territoriale, avec pour effet, l'implantation de nouvelles entreprises et la création d'emplois.**

En parfaite adéquation avec la politique de la CCI du Var, **Ecobiz est un service à la croisée de ses missions d'accompagnement et de mise en relation**, mettant en partage un annuaire de dirigeants et apportant des informations privilégiées aux entreprises adhérentes de cette plateforme collaborative.

Var ecobiz

www.var-ecobiz.fr

un service

CCI VAR

avec le soutien financier

Var Conseil Général